

**CAHIER DES CHARGES GENERALES
DE LA PROMOTION IMMOBILIERE**

Article Premier. — Le présent cahier des charges a pour objet de définir les conditions dans lesquelles sont présentés les dossiers relatif à l'approbation et au classement des programmes de construction d'habitations sur les plans foncier, technique et financier et fixe notamment les obligations du promoteur vis-à-vis de l'Administration et de l'acquéreur ainsi que celles de ce dernier à l'égard du promoteur.

CHAPITRE PREMIER

APPROBATION DES PROGRAMMES

Art. 2. — En vue de l'approbation de son programme, tout promoteur doit présenter un dossier comportant :

a) *Sur le plan foncier :*

Une pièce justifiant de la propriété du terrain concerné par le programme.

b) *Sur le plan technique :*

- les plans de situation du terrain aménagé dont dispose le promoteur pour la réalisation de son programme;
- les extraits des plans d'aménagement de la zone concernée par le programme quand ils existent;
- les études de viabilité intéressant les terrains à construire;
- les études d'architecture et de structure;
- les devis descriptifs et estimatifs de l'ensemble des travaux et par immeuble;

— les plans du lotissement approuvé avec un cahier des charges particulières précisant d'une part :

le nombre de logements : en pavillons isolés, en bande continue, en immeubles collectifs,

d'autre part, la densité moyenne d'habitation conformément aux plans d'aménagement et de zoning élaborés pour la zone;

— les délais d'exécution et de livraison.

c) Sur le plan financier :

1°) Un schéma de financement de l'opération définissant :

— les ressources de financement propres du promoteur dûment justifiées;

— les prêts bancaires contractés ou à contracter par le promoteur en précisant les conditions de ces prêts éventuels;

— le montant éventuel des avances consenties par les acquéreurs.

2°) Eventuellement un schéma de règlement précisant les modalités de paiement du prix de logement par l'acquéreur,

sans que la marge bénéficiaire ne dépasse le taux normalement admis dans la profession.

Art. 3. — Le dossier d'approbation doit comporter en outre les modèles de contrats de promesse de vente et de cession de logements ainsi qu'un engagement du promoteur en vue de permettre à tout agent d'inspection mandaté à cet effet par le Ministère de l'Équipement l'accès de ses chantiers et le contrôle des documents comptables relatifs aux programmes.

CHAPITRE II

CLASSEMENT DES PROGRAMMES

Art. 4. — En vue de son classement, tout programme approuvé doit répondre aux conditions suivantes en ce qui concerne la densité : pour les catégories A, B, C visées à l'article 7 de la loi sus-visée n° 74-59 du 20 juin 1974, la densité d'habitation ne doit pas être inférieure aux moyennes figurant dans le tableau ci-après, compte tenu de l'importance du nombre d'habitants par agglomération.

NATURE DE L'AGGLOMERATION	DENSITE MOYENNE MINIMA A L'HECTARE , AMENAGE EN :		
	Immeubles collectifs	logements groupés type Médina	Bande continue
Grandes agglomérations plus de 50.000 habitants	80 logements	70 logements	60 logements
Agglomérations moyennes entre 50.000 et 15.000 habitants ..	70 logements	60 logements	50 logements
Petites agglomérations moins de 15.000 habitants	60 logements	50 logements	40 logements

CHAPITRE III

OBLIGATIONS DU PROMOTEUR

Art. 5. — Le promoteur est lié à l'acquéreur par deux contrats :

Un contrat de promesse de vente et un contrat de vente.

Art. 6. — Le contrat de promesse de vente doit indiquer :

1°) le montant du prix de vente convenu, avec la formule de révision des prix;

2°) le schéma de règlement établi entre le promoteur et l'acquéreur;

3°) la date limite de livraison du logement.

— Au dit contrat seront annexés les documents suivants :

- un plan de situation et un plan d'implantation du logement concerné;
- un plan d'architecture;
- un devis descriptif.

Art. 7. — Des avances éventuelles ne doivent être utilisées par le promoteur que pour la réalisation du programme objet de l'avance. Elles resteront bloquées dans une institution de crédit ou d'épargne, agréée par l'Etat à cet effet et seront débloquées au profit du promoteur à concurrence de 50% après achèvement des gros œuvres, de 30% au commencement des travaux de peinture et de 20% à la remise des clefs.

Art. 8. — La formule de révision des prix n'est applicable que pendant la période contractuelle d'exécution de la construction et en cas de fluctuation officiellement constatée des prix des matériaux de constructions ou des salaires. Cette formule entre en application à partir du moment où les prix des éléments constituant le prix de revient de la construction du logement enregistrent une augmentation égale ou supérieure à 3%.

Art. 9. — Le contrat doit prévoir en outre des garanties de bonne exécution du logement et notamment :

- le contrôle des travaux par un organisme compétent et agréé à cet effet par le Ministère de l'Équipement;
- les garanties de construction prévues par la réglementation en vigueur.

Il doit prévoir enfin au profit de l'acquéreur toutes les garanties de remboursement des avances qu'il aura effectuées en cas de défaillance du promoteur.

Art. 10. — Le contrat de promesse de vente doit préciser que, sauf cas de force majeure, le promoteur immobilier qui n'aura pas remis le logement à la date convenu encourt une pénalité de retard égale à 1/2.000 du coût du logement par journée de retard et ne pourra prétendre à aucune révision du prix convenu initialement.

Art. 11. — Un contrat de vente sera établi une fois le logement entièrement achevé et prêt pour l'habitation.

Ce contrat doit comporter, outre les documents et engagements du contrat de promesse de vente :

- un schéma et un calendrier de remboursement du prêt éventuel consenti par le promoteur à l'acquéreur;
- un engagement de délivrer les certificats de bonne exécution et de conformité des travaux de construction et de viabilité;

par un organisme habilité à cet effet lors de la remise des clefs et à l'expiration d'un délai contractuel de garantie.

CHAPITRE IV

OBLIGATIONS DE L'ACQUEREUR

VIS-A-VIS DU PROMOTEUR

Art. 12. — L'acquéreur se doit de fournir une assurance-vie couvrant la période comprise entre la signature du contrat de vente et l'amortissement du prêt éventuel.

Le promoteur peut exiger de l'acquéreur en cas de prêt une cession délégation sur son salaire.

Art. 13. — En cas de désistement de l'acquéreur de son fait l'avance ne lui sera remboursée qu'une fois qu'un remplaçant aura été trouvé et ce après déduction de tous les frais occasionnés par ce désistement.

Art. 14. — En cas de carence évidente de la part de l'acquéreur le contrat pourra être dénoncé par le promoteur dans les conditions fixées contractuellement.